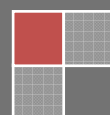


2014

Entrepreneuriat

TD – Fiche n°1 | EG5

Cours Assuré par M. BAGUAR



SEG, Semestre 5**Travaux Dirigés d'Entrepreneuriat/Fiche n°01****Etude de cas : Profil d'entrepreneur et adéquation Homme/projet**

Cette étude de cas est tirée de : Alain Fayolle, Entrepreneuriat, Apprendre à entreprendre, DUNOD, Paris, 2004, pp.73-74

« J'ai eu la chance de faire quelques études techniques et depuis vingt ans j'ai un diplôme des Arts et Métiers. Après avoir travaillé dans différentes entreprises. J'ai créé ma propre fabrique d'emballages plastiques.

J'étais sûr de mon coup : j'avais mis au point une machine qui soudait et imprimait les poches plastiques en une seule opération. En plus, je connaissais bien le marché ! Je savais qu'il avait un créneau et je disposais de 50 000 euros.

J'ai eu beaucoup de difficultés au début et j'ai travaillé dur, de tôt le matin à tard le soir et toujours tout seul. Je ne dois rien à personne. J'emploie maintenant 28 personnes : 23 femmes et 5 hommes, tous des gens du pays.

Je dirige tout cela seul, mon fils termine ses études de médecine. Les affaires sont difficiles mais j'ai un représentant : Bernard Janvier, un copain d'école que je connais depuis longtemps : il marche bien et j'ai confiance en lui. C'est lui qui visite la clientèle, mais les commandes arrivent souvent sans qu'il les voies.

J'ai un chef d'atelier, mais en principe je règle les machines moi-même.

C'est madame Berger qui s'occupe du bureau avec une jeune fille que j'ai embauché l'année dernière. Mon comptable vient une fois par mois, il me tient au courant, car moi les papiers ce n'est pas mon fort !

J'ai construit cette usine il y a trois ans et je n'ai pas encore eu le temps de finir les aménagements intérieurs. L'année du déménagement, j'ai également passé l'affaire en SARL.

Depuis maintenant deux ans, j'ai de grosses difficultés de trésorerie. J'étais à la Banque Populaire, maintenant je suis à la Société Générale. Les temps sont difficiles et il fallait bien faire quelque chose. C'est la crise.

Je n'habite pas sur place ; j'ai fait construire une villa à 5 Km et ma femme exploite un petit salon de coiffure à la ville voisine. Nous ne sommes jamais à la maison avant 20 heures.

Je viens de meure au point une nouvelle machine et je peux fabriquer des sacs plastiques de plus de 100 cm de long avec des anses. Je ne sais pas si cela peut se vendre, mais je suis le seul à le faire.

Il faudrait, soi disant, que j'embauche, mais je ne sais plus (le quoi sera fait l'avenir et en plus les gens n'ont plus envie de travailler. Si j'avais limité mes heures à 39 heures par semaine je ne serais pas là où j'en suis. Par contre, lorsqu'il s'agit de travailler pour eux, ils regardent moins leurs heures. J'ai été obligé de travailler en deux-huit pour permettre aux gens de cultiver l'ail à côté.

J'ai cependant toujours payé tout le monde chaque mois, alors que j'ai appris par un représentant que mon concurrent principal venait de licencier cinq personnes. Jusqu'à maintenant, je me suis bien débrouillé, alors ! »

Questions

- 1-Quel diagnostic faites-vous de la situation de cette entreprise
- 2-Caractérisez le profil de l'entrepreneur et la relation entrepreneur/entreprise.
- 3-Que proposez-vous pour aider notre entrepreneur ?

Correction

Ce cas illustre l'importance de l'imbrication individu/organisation dans un contexte de PME.

Le diagnostic de la situation de l'Entreprise requiert de comprendre celle de l'entrepreneur.

1-Diagnostic de la situation de l'Entreprise :

- L'environnement n'est pas très porteur.
- L'Entreprise a des problèmes financiers.
- L'Entreprise a en portefeuille un nouveau produit innovant et s'interroge sur la mise en marché de ce produit.
- L'Entreprise a des problèmes d'organisation et de management liés au mode de fonctionnement de l'Entrepreneur.

2-Profil de l'entrepreneur et relation entrepreneur / Entreprise :

- Notre entrepreneur est un indépendant qui travaille seul et très durement.
- Il est passionné par les aspects techniques de son métier, mais très peu par les aspects managériaux.
- Le profil de Pierre tend vers le PIC.
- Notre entrepreneur défend des valeurs sociales.
- Le fait d'avoir un profil PIC est contradictoire avec la croissance et l'innovation, qui nécessiterait plutôt un profil CAP.

3-Propositions :

- Mise en cohérence entre le profil de l'Entrepreneur et ce qui caractérise la situation de l'Entreprise.
- Augmentation des fonds propres et consolidation de la structure financière.
- Rechercher un associé, qui pourrait le compléter en apportant les compétences marketing qui lui fait défaut.